

## Les techniques de vente BtoB

---

### Objectifs :

Acquérir les compétences d'identification des besoins du client  
Apprendre à gérer sa prospection  
Savoir créer des relations durables avec les clients

### Public concerné :

**Prérequis :** Aucun prérequis

### Intervenant(s) :

2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine.  
Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

### Moyens pédagogiques et techniques :

Méthode interactive  
Exercices d'application

**Durée de la formation :** 14 heures.

**Nombre de participants maximum :** 12 stagiaires.

### Programme :

1. Le commerce BtoB
  - Ses spécificités dans la relation, sur le niveau d'information des interlocuteurs, sur le plan juridique.
2. Les ingrédients d'une vente BtoB réussie
  - Le questionnement, l'écoute et la reformulation
  - S'attacher aux éléments positifs
  - L'anticipation des objections à notre offre
  - La mise en avant des bénéfices pour le client,
  - L'importance du silence et le choix des mots
3. Préparer son entretien
  - Connaître le client (interlocuteur, secteurs, besoins...)
  - Connaître le pouvoir décisionnaire de l'interlocuteur
4. Construire ses arguments et son argumentation
  - Le produit/ service (caractéristiques, apport...)
  - Le prix
  - La distribution
  - La qualité organisationnelle et de suivi
  - Sa valeur ajoutée par rapport à l'offre concurrentielle.
  - Maîtriser ses marges de négociation
  - Structurer et choisir ses arguments pour démontrer que la solution répond aux attentes du client.

**Modalités d'évaluation des acquis :**

Questionnaire d'évaluation et de satisfaction

**Sanction visée :** Attestation de fin de formation

**Matériel nécessaire pour suivre la formation :**

Bloc note - Stylo (Mise à disposition en salle)

**Modalités et délai d'accès**

Inscription possible 48h avant le début de la formation

**Accessibilité aux personnes à mobilité réduite et/ou en situation de handicap :**

Etablissements conformes à la réglementation accessibilité de 5ème catégorie type W + L (Article R.111-19-33 du code de la construction et de l'habitation).

Site MARSEILLE : 4ème étage avec ascenseur / Site SIX-FOURS : rez-de-chaussée

Entretien individuel et confidentiel avec le Réfèrent Handicap ARAPL Provence et Var

**Taux de satisfaction de la formation :** Nouveauté 2nd semestre 2025

**Conditions tarifaires :** nous consulter